COCKPIT

LE MAGAZINE DES **ENTREPRENEURS**

ÉTÉ 2013
#92

Votre expérience

Franck Sarrion

Un transporteur qui voit plus loin

Votre stratégie

Optimisez vos actifs et développez le potentiel de votre entreprise

BANQUE & ASSURANCE
www.banquepopulaire.fr

BANQUE POPULAIRE

LA BANQUE
QUI DONNE ENVIE D'AGIR

ÉDITO

Éric Batifoulier,
Responsable du marché des Professionnels, des Entreprises et de l'Agriculture
Banque Populaire Atlantique

Développer le potentiel d'entreprise, une stratégie gagnante

Augmenter le nombre de commandes et y répondre dans le respect et les attentes de ses clients afin de générer du profit, tel est globalement le cycle d'activité de toute entreprise. Il est donc naturel que les dirigeants se focalisent en priorité sur ces objectifs. Toutefois, d'autres leviers sont susceptibles d'accroître la rentabilité de sa société, et ceci dans des proportions parfois considérables.

Gestion de ses biens immobiliers, placement de ses excédents de trésorerie, accroissement de la motivation de ses collaborateurs, renforcement de son haut de bilan, valorisation de ses flux financiers… En jouant sur l'optimisation de chacun de ses actifs et de ses ressources, une entreprise dispose d'une réserve insoupçonnable de richesses. Bien conseillé sur la manière efficiente d'actionner tous ces leviers, le dirigeant peut espérer en retirer des bénéfices importants. Grâce à un vaste réseau d'experts dédiés aux ingénieries financières, patrimoniales, immobilières et sociales, les chefs d'entreprise trouveront auprès de leur banque un accompagnement global allant bien au-delà de la simple gestion de leurs flux et du financement. Découvrez dans ce nouveau numéro de *Cockpit* les clés pour optimiser ses actifs.

Bonne lecture.

Éric Batifoulier

SOMMAIRE

COCKPIT | #92 | ÉTÉ 2013

3 VOTRE ENVIRONNEMENT

La trésorerie des PME, objet de toutes les attentions

5 VOTRE EXPÉRIENCE

Groupe Sarrion : bien plus qu'un transporteur

6 VOS OUTILS AU QUOTIDIEN

Optimisez la gestion de vos opérations bancaires

7 VOTRE STRATÉGIE

Développer le potentiel de son entreprise : des solutions à portée de main

12 VOS OUTILS À L'INTERNATIONAL

- Connector : un club bancaire au service de vos projets export
- Couvrez vos risques de change avec *COVERI*

13 VOS SALARIÉS

Airflux : de la réussite dans l'air

14 VOTRE PATRIMOINE

Plus-values mobilières et cession d'entreprise : les nouveaux régimes d'imposition

15 LE CLUB

- Pacte Envie d'Agir : la Banque Populaire s'engage du côté des entrepreneurs
- La Banque Populaire et la FPI s'associent en faveur des jeunes promoteurs immobiliers

COCKPIT - BPCE ; 50, avenue Pierre Mendès France - 75013 Paris. http://www.banquepopulaire.fr. Publication trimestrielle de la Banque Populaire. Tirage : 25 000 exemplaires. Destinataires : chefs d'entreprise, dirigeants, administrateurs. Directeur de la publication : François Pérol, Président du directoire de BPCE. Directeur de la rédaction : Michel Roux. Rédaction en chef : O. Robert, M. Vergnes. Comité de rédaction : F. Batal, A. Beaurain, S. Bentz, E. Boetsch, T. Bouvard, A. Chartrain, M. Delattre, B. Gantzer, V. Glowiak, A. Lecourt, L. Matillon, J. Persod, A. Potier, Y. Rosburger, U. Streit, M.-C. Villatte. Réalisation : Publicis Consultants France – département édition. Crédits photos : Ted Stewart Photography/Getty Images (p.3), Paulo Buchinho/Getty Images (p.7), J. Chiscano (p.8, 13), Barış Muratoglu/Getty Images (p.12), Jeff Spielman/Corbis (p.14). Impression et routage : Les Éditions de l'Épargne. Le papier sélectionné pour cette publication est composé de fibres recyclées et de fibres vierges certifiées FSC TM Sources Mixtes. Membre de l'UJJEF. N° ISSN : 1165-7839.

Retrouvez la Banque Populaire sur

www.facebook.com/banquepopulaire
www.twitter.com/banquepopulaire
www.youtube.com/banquepopulaire

La trésorerie des PME, objet de toutes les attentions

De Bercy à l'Observatoire des délais de paiement en passant par l'organisme public Oséo, responsables politiques et institutionnels multiplient les actions en faveur du soutien à la trésorerie des entreprises.

Sujet stratégique en cette période de ralentissement économique, le maintien à flot de la trésorerie des entreprises fait l'objet de toutes les attentions. On retiendra tout d'abord un plan d'action présenté le 6 février par le ministre de l'Économie et des Finances Pierre Moscovici. S'appuyant sur les conclusions du rapport Charpin remis au gouvernement l'été dernier, Bercy a défini 11 mesures déclinées autour de 4 axes prioritaires :

- Aider les entreprises à répondre à leurs besoins de trésorerie grâce à la Banque publique d'investissement (BPI), notamment en mettant en place dès à présent le préfinancement du crédit d'impôt compétitivité et emploi mais aussi en accordant immédiatement 500 millions d'euros de crédits de trésorerie aux TPE et PME ;
- Aider les entreprises à mieux faire face à leurs besoins de trésorerie en améliorant également le fonctionnement de l'assurance crédit, en favorisant le développement de l'affacturage à un coût compétitif ou encore en soutenant le besoin en fonds de roulement des PME et ETI exportatrices ;
- Améliorer les délais de paiement de la sphère publique en réduisant d'ici 2017 à 20 jours les délais de paiement de l'État ;
- Accroître l'efficacité de la loi pour réduire les délais de paiement, en particulier par un renforcement des contrôles et des sanctions administratives et financières, ainsi que par le développement progressif de la dématérialisation des factures.

Parallèlement à ce plan gouvernemental, l'organisme public Oséo (désormais filiale de la BPI) vient de lancer un dispositif de garantie publique destiné à soutenir la trésorerie des TPE et PME. Dès lors qu'elles feront face à des tensions dues à des retards de paiement, les TPE et PME auront la possibilité de solliciter une aide préventive auprès de leur agence bancaire. Celle-ci pourra alors se tourner vers Oséo, chargé de garantir le prêt demandé. D'une durée comprise entre deux et sept ans, ce prêt pourra aller jusqu'à 3 millions d'euros maximum par entreprise. Seule condition exigée par Oséo : que les difficultés de trésorerie ne soient pas structurelles mais bien liées aux délais de paiement.

Signalons enfin les 13 mesures de lutte contre les mauvais payeurs présentées le 31 janvier par l'Observatoire des délais de paiement. Parmi ces mesures, on note l'arrêt de toute modification législative ou réglementaire, la clarification des obligations des payeurs, l'instauration de véritables sanctions administratives, la généralisation de la communication des retards de paiement par les commissaires aux comptes et les experts-comptables, la promotion des paiements anticipés dans les secteurs fragilisés, ou encore l'incitation à facturer systématiquement des intérêts de retard.

Le chiffre
31 décembre 2017

C'est la date jusqu'à laquelle l'abattement fiscal en faveur des dirigeants partant à la retraite a finalement été prorogé. Ce dispositif devait initialement prendre fin au 31 décembre 2013.

L'Europe veut libérer « le potentiel entrepreneurial »

Pour Bruxelles, la croissance viendra avant tout des PME. La Commission réfléchit aux moyens d'accompagner ce mouvement.

Relancer la croissance en libérant « le potentiel entrepreneurial » de l'Europe, tel est l'ambitieux projet affiché en 2013 par l'Union européenne. Considérant que les PME nouvellement créées représentent la principale source de création d'emplois, le vice-président de la Commission européenne, Antonio Tajani, a présenté un plan d'action visant à soutenir les entrepreneurs et à révolutionner la culture entrepreneuriale en Europe.

Pour atteindre cet objectif, plusieurs priorités sont mises en exergue. La Commission propose tout d'abord la simplification des systèmes fiscaux afin de permettre aux PME de lever des fonds par l'intermédiaire d'investissements privés directs (mini-obligations, financement participatif, business angels…). Elle mise par ailleurs sur *« une deuxième chance pour les entrepreneurs honnêtes qui font faillite »* ainsi que sur des *« transmissions d'entreprise facilitées en levant les obstacles aux transmissions transfrontalières »*. Enfin, les fonctionnaires bruxellois souhaitent encourager la formation à l'entrepreneuriat dans l'enseignement supérieur, de manière à permettre le développement d'entreprises de haute technologie et à forte croissance.

Retrouvez l'étude sur la vitalité des entrepreneurs dans la rubrique Actualités du site :

www.banquepopulaire.fr

Contrat de génération, mode d'emploi

Combinant l'embauche des jeunes en CDI et le maintien des seniors dans l'emploi, le dispositif gouvernemental appelé « contrat de génération » a été adopté le 14 février dernier. Voici ce qu'il faut en retenir.

Mis en place pour les embauches réalisées à partir du 1er janvier 2013, le contrat de génération prévoit une aide financière de 4 000 euros par an pendant une durée maximale de trois ans. La loi prévoit un premier versement de 2 000 euros par an (*via* Pôle emploi) pour l'embauche en CDI d'un jeune de moins de 26 ans (moins de 30 ans s'il est doctorant, handicapé ou déjà en CDD ou en apprentissage dans l'entreprise). S'ajoute un second versement de 2 000 euros par an pour le maintien dans l'emploi d'un senior de 57 ans ou plus (55 ans en cas d'embauche) chargé d'encadrer le jeune.

Cette aide est ouverte de plein droit aux entreprises de moins de 50 salariés (ou appartenant à un groupe de moins de 50 salariés) et après conclusion d'un accord collectif pour les entreprises de 50 à 300 salariés. À noter qu'aucun licenciement économique ne doit avoir eu lieu dans les six mois précédant l'embauche.

Non éligibles à cette aide, les entreprises de plus de 300 salariés sont néanmoins tenues de négocier un accord collectif d'entreprise (ou de groupe) ou d'élaborer un plan d'action en faveur de l'emploi des jeunes et des seniors. À défaut d'avoir rempli leur obligation d'ici le 30 septembre 2013, ces entreprises seront soumises à une pénalité pouvant aller jusqu'à 1 % de la masse salariale.

Franck Sarrion, PDG

Groupe Sarrion
Bien plus qu'un transporteur

Née en 1947 avec un unique camion, l'entreprise rochelaise baptisée Groupe Sarrion se positionne désormais comme un prestataire global de services liés au transport et à la logistique. Ses quelque 50 millions d'euros de chiffre d'affaires attestent du bien-fondé d'une telle stratégie.

L'agilité d'un demi de mêlée alliée à la hargne d'un talonneur, ainsi pourrait-on décrire les qualités entrepreneuriales de Franck Sarrion. Ce grand amateur de rugby mène en effet l'entreprise de transports créée après-guerre par son grand-père avec une ardeur comparable à celle du XV de France. *« Nous nous battons pour saisir chaque opportunité qui se présente tout en en générant un maximum d'autres par nous-mêmes,* lance-t-il. *Nous ne pouvons nous contenter d'une certaine routine… »*
Telle est l'humeur conquérante qui règne au sein du Groupe Sarrion. Mais dans les faits, qu'en est-il précisément ? Les chiffres parlent d'eux-mêmes. Comptant une petite dizaine de camions lorsque Franck Sarrion en reprend les rênes en 1985, la société aligne aujourd'hui un parc constitué de 400 véhicules moteurs et plus de 1 100 semi-remorques. Une explosion de l'activité qui ne doit rien au hasard mais qui s'explique en deux mots clés : diversification et polyvalence.

Élargir les savoir-faire

Répartis sur neuf sites, les 480 collaborateurs ont à cœur d'élargir leurs savoir-faire. Du transport conventionnel au transport maritime en passant par le convoyage exceptionnel, la prestation logistique et même une offre de déménagement depuis peu, l'entreprise se présente désormais bien plus comme un prestataire de services que comme un transporteur. *« Imaginons un fabricant d'ascenseurs faisant appel à nous,* développe Franck Sarrion. *Après avoir stocké les plaques d'inox nécessaires à sa production dans l'un de nos dépôts, nous pouvons bien sûr les lui livrer. Une fois ces ascenseurs assemblés, nous avons la capacité de les convoyer par transport exceptionnel jusqu'aux immeubles où ils seront installés. Immeubles sur lesquels nous pouvons intervenir en acheminant par TGV des éléments de béton de 25 m. Idem avec les mobil-homes des ouvriers que nous sommes également en mesure d'apporter, etc. S'il y a bien une chose qui me déplaît, c'est de devoir dire "non" à la demande d'un client… »* Et pour être en mesure de satisfaire le plus grand nombre, Sarrion multiplie les projets. Fort de sa vivacité sur un secteur pourtant très chahuté, le groupe vient notamment de poser la première pierre d'une plateforme logistique de 3 500 m² en plein cœur du port de La Rochelle. *« Un pari de plus pour lequel la Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique nous accorde sa confiance,* indique Franck Sarrion. *Avoir un tel partenaire financier à nos côtés constitue un atout majeur. »*

Pour en savoir plus :
www.sarrion-transports.fr

« Franck Sarrion fait partie de ces entrepreneurs qui pensent sans cesse au coup d'après, sans pour autant négliger la gestion quotidienne. Au fil de nos discussions à bâtons rompus sur ses projets, une véritable relation de confiance s'est installée entre lui et la Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique. »

Ludovic Pinto,
Directeur secteur Entreprises à la Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique

Optimisez la gestion de vos opérations bancaires

Optimiser ses flux est source de rentabilité pour les entreprises. Souvent vécu comme une contrainte, le passage aux normes SEPA[1] peut être une opportunité pour simplifier ses procédures et donner un nouvel élan à son activité.

Pour les entreprises, simplifier le traitement de leurs opérations financières est un enjeu stratégique. Dans cette optique, l'automatisation des données et la dématérialisation de leur transfert présentent de nombreux avantages. Avec la centralisation des opérations de gestion, le dirigeant dispose d'une visibilité complète sur ses comptes et le pilotage de son activité s'en trouve amélioré : il connaît la situation financière de son entreprise au quotidien et peut anticiper ses besoins de trésorerie ou ses placements. Grâce à la télétransmission, les relations avec ses banques, mais aussi ses clients, ses fournisseurs et ses salariés sont facilitées. L'entreprise accélère ses encaissements et diminue ses coûts en papier et en impression. En optant pour la dématérialisation complète de son processus, l'entreprise gagne également en temps, une seule intervention suffisant à donner des ordres bancaires et à les certifier.

Des outils *ad hoc*

« Les nouvelles normes SEPA, auxquelles les entreprises devront se conformer au plus tard en février 2014, visent précisément la simplification des flux financiers. C'est l'occasion de réfléchir à une nouvelle organisation plus performante », estime Emmanuel Cuault, responsable du département Moyens de paiement à la Banque Populaire de l'Ouest. Des outils permettent de simplifier ces procédures. Par exemple, en plus de faciliter la migration SEPA, le logiciel *Turbo Suite Entreprise* de la Banque Populaire permet d'optimiser le traitement des flux avec toutes ses banques. Il dispose de toutes les fonctionnalités pour une dématérialisation complète des échanges en utilisant l'EBICS TS[2]. En associant au logiciel un certificat numérique, l'entreprise envoie des fichiers signés électroniquement, un mode qui sécurise les échanges. Valant ordre d'exécution par la banque, sans autre action de confirmation, cette signature électronique fait gagner du temps à l'entreprise et fluidifie les échanges avec ses partenaires.

Enfin, les chefs d'entreprise peuvent opter pour *Suite Entreprise Mobile*. Exclusivité de la Banque Populaire, cette application pour smartphone permet au dirigeant de visualiser ses relevés de comptes et surtout d'apposer son visa avant tout envoi des ordres à ses banques, où qu'il se trouve et dans le strict respect des procédures de son entreprise.

1. Espace unique des paiements en euros.
2. EBICS Transport et Signature.

La signature électronique : une sécurité renforcée

« La sécurité est une préoccupation majeure lorsqu'il s'agit de transfert de flux par internet. La Banque Populaire propose un système d'authentification forte reposant sur un certificat numérique, matérialisé par une clé USB à insérer dans son ordinateur et un code PIN », indique Bruno Gros, responsable Ingénierie des flux et Innovation à la Banque Populaire Bourgogne Franche-Comté. Ce certificat garantit l'intégrité du document et permet à l'utilisateur de s'identifier formellement en signant électroniquement le fichier avant sa télétransmission ; la banque s'assure ainsi que l'opération est bien effectuée par son client et non par un tiers qui aurait usurpé son identité. Délivré par une autorité de certification, il peut être utilisé dans les échanges avec toutes les banques de l'utilisateur et avec les administrations (impôts, Urssaf, etc.), dans le cadre d'appels d'offres de marchés publics ou pour signer des courriers électroniques.

DÉVELOPPER LE POTENTIEL DE SON ENTREPRISE
DES SOLUTIONS À PORTÉE DE MAIN

DE LA GESTION DES BIENS IMMOBILIERS JUSQU'AU PLACEMENT DES EXCÉDENTS DE TRÉSORERIE, EN PASSANT PAR LA MOTIVATION DES COLLABORATEURS OU LA VALORISATION DES FLUX FINANCIERS, LES ENTREPRISES DISPOSENT DE NOMBREUX LEVIERS POUR ACCROÎTRE LEUR VALEUR. DÉCOUVREZ DANS CE DOSSIER LES DIFFÉRENTES OPTIONS PERMETTANT D'OPTIMISER SES ACTIFS.

- Réussir sa cession d'entreprise
- Faire le choix du leaseback
- Développer une stratégie RH
- Bien placer ses excédents de trésorerie

Jacques Falcoz,
Responsable du marché Entreprises
Banque Populaire Massif Central

Flux, immobilier, trésorerie, collaborateurs... Toutes les ressources peuvent être optimisées

Nombre de dirigeants doivent prendre la mesure de la rentabilité qu'ils peuvent obtenir des actifs de leur entreprise. Comme nous l'explique Jacques Falcoz, responsable du marché Entreprises de la Banque Populaire Massif Central, l'étendue des possibilités est en effet très vaste.

Selon vous, l'optimisation des actifs de l'entreprise fait-elle partie des priorités des dirigeants ?

Absorbés par un quotidien chronophage, certains entrepreneurs délaissent cet aspect pourtant stratégique. Je constate néanmoins que la quasi-totalité d'entre eux se montrent très ouverts aux remarques et préconisations sur ces sujets. Ils sont en attente d'un service à forte valeur ajoutée de la part de leurs partenaires que sont les banquiers, experts-comptables et avocats. Cela représente une palette d'expertises dont les dirigeants auraient tort de se priver.

« Tout actif peut être valorisé dès lors que le dirigeant est bien conseillé »

Quels sont précisément les actifs qui peuvent être optimisés ?

La meilleure démarche consiste à envisager chaque ressource de la société comme un actif dont il est possible d'optimiser la gestion afin d'en améliorer la rentabilité. En premier lieu vient à l'esprit la trésorerie disponible, qu'il est judicieux de placer sur un support dédié de manière à en percevoir une rémunération (voir ci-contre). C'est essentiel mais il ne s'agit là que de la partie la plus visible des possibilités offertes.

Par exemple, il peut s'avérer très avantageux d'opter pour le « sale and leaseback » de ses biens immobiliers (voir p. 11). Pour rappel, cette technique consiste à céder ses immeubles (bureaux, entrepôts, usines…) à un crédit-bailleur qui vous les relouera dans la foulée selon un bail commercial pour ce même usage. Au terme du bail est prévu un rachat de ce bien par l'entreprise pour un montant symbolique.

Autre ressource majeure, si ce n'est première, de l'entreprise : les collaborateurs. Par le biais d'une politique sociale ambitieuse basée sur des mesures d'accompagnement (intéressement, plan d'épargne entreprise…), sur le passif social (indemnités de fin de carrière…) ou encore sur des rémunérations complémentaires (titres de service…), l'optimisation est incontestablement au rendez-vous (voir p. 11). En récompensant concrètement les salariés pour leurs efforts, ces dispositifs constituent de formidables outils de motivation et de fidélisation. Et ce d'autant plus qu'ils bénéficient d'avantages fiscaux non négligeables.

Les chefs d'entreprise peuvent également optimiser la préparation de la cession de leur affaire de manière à en augmenter la valorisation (voir p. 10). Quant à la gestion de leurs flux financiers, elle ne se considère pas uniquement dans le cadre des nouvelles contraintes européennes. Bien menée, elle permet aussi d'envisager de réelles opportunités de développement économique, essentiellement par le biais de la simplification des procédures. En résumé, tout actif peut être valorisé dès lors que le dirigeant est bien conseillé. Et cet accompagnement constitue l'une des missions clés de la Banque Populaire.

Précisément, que peut apporter la Banque Populaire à ses clients ?

Les opportunités et les moyens d'y répondre s'avèrent si variés qu'il est difficile d'être exhaustif. Dans la mesure où chaque entreprise fait face à ses propres problématiques, c'est à travers les conseils personnalisés de nos experts que l'accompagnement prend tout son sens. Arrêtons-nous par exemple sur la gestion des flux. Pour optimiser cette tâche, la Banque Populaire peut mettre à la disposition de ses clients le logiciel *Turbo Suite Entreprise* qui automatise les opérations de remise en banque afin de permettre à l'entreprise de se consacrer pleinement à son cœur de métier. Reste qu'il ne s'agit là que de l'un de nos outils. Si nous sommes amenés à le recommander à l'un de nos clients, ce ne sera qu'à l'issue d'un audit sur ses contraintes et attentes en termes de gestion des flux.

Dans la valorisation des locaux professionnels, nous nous efforçons avant tout d'aider le dirigeant à choisir la bonne option en fonction de ses objectifs patrimoniaux. Enfin, en matière de politique sociale pour laquelle les budgets des PME ne sont pas extensibles à l'infini, notre rôle consiste à guider l'employeur en fonction de divers paramètres tels que la politique de ressources humaines, le type de population, l'âge moyen des salariés, etc.

Et il en va ainsi pour toutes les ressources à optimiser. Les solutions proposées par les conseillers de la Banque Populaire s'inscrivent toujours dans le cadre d'un accompagnement global, en fonction des attentes et des spécificités de chaque entreprise.

@ Retrouvez notre dossier Ingénierie sociale sur :
www.entreprises.banquepopulaire.fr

Comment placer au mieux ses excédents de trésorerie ?

Par Jean-Christophe Basso, Directeur du département Ingénierie des flux à la Banque Populaire des Alpes

Faute d'avoir projeté l'évolution de leur trésorerie, nombre de PME laissent leurs excédents en dépôt à vue. Il existe pourtant des solutions de placement sans risque et liquides telles que les OPCVM monétaires ou les comptes à terme. À partir d'un volume de trésorerie d'environ 200 000 euros, les entreprises trouveront un intérêt à se tourner vers une gestion automatisée. Au-delà d'un seuil préalablement fixé, tout euro supplémentaire de trésorerie est mécaniquement placé. Lorsqu'une entreprise est disposée à placer pendant quelques mois un excédent de trésorerie, elle peut alors se diriger vers les comptes à terme (CAT), les certificats de dépôt négociables (CDN) ou les bons à moyen terme négociables (BMTN), en fonction notamment de la durée et du montant du placement envisagé*. Ces placements offrent actuellement des rendements supérieurs aux OPCVM et peuvent par ailleurs être à taux progressif. Mieux vaut enfin multiplier les enveloppes. Par exemple, l'ouverture de plusieurs contrats à différentes échéances permet une gestion en souplesse. En cas de besoin imprévu de trésorerie, la flexibilité est donc possible.

* CAT : placement à taux fixe ou variable, d'une durée d'un mois à 10 ans et d'un montant minimum de 1 000 à 2 000 € (selon les établissements).
CDN : placement à taux fixe, variable ou indexé, d'une durée d'un jour à 12 mois et d'un montant minimum de 150 000 €.
BMTN : identique au CDN mais avec une durée allant de 12 mois à 7 ou 10 ans.

Le cédant, le repreneur et les deux banques partenaires : scénario d'une cession réussie

Franck Monoyez,
PDG de PROVOST

En mars dernier, le spécialiste nordiste de la distribution de matériels de stockage et de rayonnage PROVOST[1] a fait l'acquisition de la société normande SATA[2], fabricant de vitrines et de tableaux d'affichage. Banques respectives de PROVOST et de SATA, la Banque Populaire du Nord et la Bred-Banque Populaire ont été parties prenantes de l'opération. Un exemple concret d'une optimisation d'actif réussie.

De par sa position de leader français en solutions de stockage et de rayonnage industriel, la société PROVOST est de plus en plus sollicitée par ses clients qui souhaitent bénéficier d'une gamme de produits complémentaires pour l'agencement de leur entreprise. N'ayant pas d'expertise interne sur l'ensemble de l'offre, son PDG, Franck Monoyez, s'est mis en quête de sociétés dont le savoir-faire lui permettrait d'étoffer son catalogue.

Connaissant l'expertise de la Banque Populaire du Nord, Franck Monoyez s'est naturellement tourné vers cet établissement capable de lui faire bénéficier de sa grande connaissance du tissu industriel régional. *« Nous avons été sensibles à l'importante base de données d'entreprises cibles, obtenue à travers le réseau national des Banques Populaires »*, précise-t-il.

Il y a quelques mois, Franck Monoyez repère le fabricant de vitrines d'affichage SATA et fait appel à Pascal Margerin, directeur du département Ingénierie financière à la Banque Populaire du Nord, pour effectuer une première approche auprès de cette société, elle-même cliente de la Bred-Banque Populaire.

« Sans être déterminant, il est indéniable que cet aspect a grandement facilité le contact initial entre les équipes de direction. Les deux Banques Populaires ont organisé une rencontre informelle à quatre durant laquelle nous sommes tout de suite entrés dans le vif du sujet. J'ai ensuite particulièrement apprécié le climat de confiance réciproque qui a régné durant tout le processus de rachat. Recevoir de sa banque la garantie que le dossier est sain sur le plan financier est un plus incontestable », confie Franck Monoyez.

Du côté du cédant, la configuration était également idéale : *« Se présenter auprès d'un de ses clients et lui signifier l'intérêt porté pour son activité par une entreprise cliente du réseau Banque Populaire est un schéma idéal pour entamer un processus de cession »*, confie Martine Chanu, chargée d'affaires Ingénierie financière de la société SATA à la Bred-Banque Populaire.

Pour qu'une acquisition soit réussie, il est important qu'aucune des deux parties ne se sente lésée : *« Ce fut le cas dans ce dossier où la Bred-Banque Populaire et la Banque Populaire du Nord ont travaillé de concert afin de satisfaire le cédant et l'acquéreur. Pour autant, nous ne perdons jamais de vue que notre mission première consiste à représenter les intérêts de notre propre client »*, conclut Pascal Margerin.

1. 500 salariés, 80 M€ de chiffre d'affaires.
2. 19 salariés, 2 M€ de chiffre d'affaires.

Pour en savoir plus :
www.provost.fr

« Pour financer une partie de notre prochaine ligne de production, nous avons choisi le leaseback »

Par Sandrine Hornecker, Directrice administrative et financière de DHJ International (Groupe Chargeurs)

« DHJ International s'est spécialisée dans l'enduction de tissus industriels afin de leur donner des propriétés exceptionnelles d'insonorisation, d'ininflammabilité, d'occultation et de résistance. Disposant actuellement d'une ligne de production pour des tissus d'une largeur maximum de 3,4 m, la société a le projet de se doter d'un outil industriel d'enduction de tissus pouvant atteindre les 5,4 m de large. Stratégique pour notre développement, ce nouvel équipement représente un investissement d'au moins 8 millions d'euros. Ne bénéficiant pas dans l'instant d'un tel niveau de ressources, DHJ International a fait le choix de recourir, dans une première phase, au mode de financement lui ayant paru être l'un des plus performants, accessibles et fiscalement intéressants en 2012 : le leaseback immobilier. En d'autres termes, nous avons cédé l'ensemble de nos actifs immobiliers à une entreprise de crédit-bail qui nous les a reloués dans la foulée pour une période de 10 ans. Nous disposons ainsi d'une partie de la somme nécessaire à notre investissement tout en ayant l'assurance de pouvoir racheter nos immeubles à la fin du contrat de leaseback pour un prix proche de zéro.

La conjoncture laisse penser que de plus en plus d'entreprises de taille intermédiaire peuvent trouver une réponse satisfaisante au travers du "sale and leaseback immobilier" (renforcement des fonds propres, gestion optimisée du cash flow, désendettement, financement d'un investissement, de la croissance commerciale, etc.).

Dans la mesure où la Banque Populaire d'Alsace nous accompagne et nous apporte son expertise depuis de nombreuses années, il nous a semblé naturel de nous tourner, sur les recommandations de notre conseiller Laurent Weyant, vers Natixis Lease Immo pour contractualiser ce leaseback. Réactive et disposant d'une offre claire et compétitive, cette filiale du Groupe BPCE nous a donné entière satisfaction. »

Pour en savoir plus :
www.dhj-international.com

« À chaque objectif RH, son dispositif d'ingénierie sociale »

Par Stéphane Gaudé, Conseiller en Ingénierie sociale et patrimoniale à la Banque Populaire Côte d'Azur

« Au sens littéral du terme, envisager les ressources humaines d'une entreprise comme un actif à optimiser peut bien sûr sembler inapproprié. Il n'en demeure pas moins qu'il existe plusieurs dispositifs permettant clairement de maximiser les compétences, la motivation et la fidélité. En agissant de manière à donner envie à ses salariés de mobiliser le meilleur d'eux-mêmes, on peut en effet considérer que l'ingénierie sociale est un outil puissant au service de l'optimisation de ses ressources humaines.

Il appartient ensuite à chaque dirigeant d'évaluer les leviers à actionner en fonction de son budget et de la population de son entreprise. Par exemple, l'épargne salariale (participation, intéressement, abondement sur un plan d'épargne entreprise, Perco) permet d'attribuer à ses salariés un revenu complémentaire non négligeable et en grande partie défiscalisé. Les instruments utilisés dans le cadre de la préparation à la retraite (articles 83 et 39) sont quant à eux particulièrement attractifs au sein d'une population de cadres. Enfin, les chèques cadeaux et les titres restaurant trouveront toute leur place dans la perspective d'un "coup de pouce" sur le pouvoir d'achat. »

Retrouvez notre dossier Ingénierie sociale sur :
www.entreprises.banquepopulaire.fr

Connector, un club bancaire au service de vos projets export

De par son appartenance au club Connector, la Banque Populaire offre aux entreprises de réelles facilités pour ouvrir un compte bancaire dans de nombreux pays.

Toute PME ayant déjà fait l'expérience d'une ouverture de compte bancaire à l'étranger mesure à quel point cette formalité relève parfois du parcours du combattant. Quel que soit le pays visé, les délais administratifs se mesurent en mois, ceci sans la moindre garantie d'obtenir satisfaction. D'où l'atout incontestable de Connector.
Regroupant des établissements financiers issus de 15 pays (voir liste ci-dessous), ce club a pour objectif de simplifier la gestion de trésorerie internationale des entreprises clientes de chacune des banques adhérentes. Basé sur le principe de la réciprocité, ce partenariat permettra par exemple à la Banque Populaire d'introduire une PME française auprès de la Lloyds TSB Bank anglaise, de la Bradesco brésilienne ou encore de la Commerzbank AG allemande. Sans aller jusqu'à constituer un blanc-seing absolu, se présenter en tant que client recommandé d'un établissement du club Connector offre en tout cas la certitude de voir sa demande considérée avec un apriori très positif.

Le club Connector est composé des grands réseaux bancaires des pays suivants :

Allemagne, Australie, Autriche, Belgique, Brésil, Danemark, Espagne, États-Unis, France, Grèce, Italie, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni et Turquie. À travers le réseau international de l'établissement autrichien Raiffeisen Zentralbank, cette association offre en outre des facilités similaires pour les entreprises désireuses de se tourner vers l'Est (Albanie, Biélorussie, Bosnie-Herzégovine, Bulgarie, Croatie, Hongrie, Kosovo, Pologne, République tchèque, Roumanie, Russie, Serbie, Slovaquie, Ukraine).

Couvrez vos risques de change avec *COVERI*

La Banque Populaire met à la disposition de ses clients une gamme complète de solutions de couverture de change.

Les entreprises habituées à commercer en dehors de la zone euro savent que la variation des cours de change suffit parfois à annuler toute la rentabilité d'une opération. Afin de se prémunir contre ce risque, la Banque Populaire propose sa gamme *COVERI Change*. Du produit le plus simple de couverture à terme fixe jusqu'aux options sophistiquées (terme évolutif, tunnel, option de change…) permettant de profiter d'une éventuelle évolution favorable du marché, l'offre s'adapte à chaque profil de client. Indépendamment de l'éventail des solutions incluses dans la gamme *COVERI*, les recommandations des experts de la Banque Populaire tiennent compte avant tout du niveau de connaissance et d'intérêt de leurs interlocuteurs en matière de risque de change. Notons par ailleurs que l'accompagnement proposé s'inscrit uniquement dans une logique de couverture et jamais de spéculation.

Airflux
De la réussite dans l'air

Créé en 1983 par Serge Boutry sous le nom de ASE (Air Service Équipement), le groupe lillois Airflux s'est peu à peu développé par croissance externe et organique, pour compter aujourd'hui 175 salariés et 35 millions d'euros de chiffre d'affaires. Avec la Banque Populaire du Nord, il vient de poser la première pierre d'un dispositif d'ingénierie sociale en reconstruction.

« *Notre groupe est né du rachat, entre 1989 et 2008, de plusieurs sociétés que nous avons intégrées dès 2009 dans une structure unique : Airflux France,* explique Serge Boutry, le dirigeant de ce groupe expert en solutions de gestion de production d'air comprimé industriel, en matière de vide industriel et médical, de production d'azote et d'eau glacée et de récupération d'énergie. *Lorsqu'on se développe ainsi par croissance externe, on hérite aussi du mode de fonctionnement propre à chacune des entreprises rachetées. Il faut construire un groupe porté par des valeurs communes. La tâche n'est pas évidente, d'autant que nous sommes très dispersés : en plus du siège de Lille, qui réunit les fonctions logistique, administrative, financière et RH, Airflux compte aujourd'hui 18 agences dont 5 dotées de services administratifs et logistiques couvrant 70 % du territoire national.* »

Pour favoriser l'émergence de cet esprit de groupe, Airflux s'est doté en 2012 d'un département Ressources humaines, dont l'une des missions est aujourd'hui d'ouvrir la réflexion sur le dispositif d'ingénierie sociale de l'entreprise. « *Nous disposons d'un système de rémunération perfectionné, avec une part variable calculée en fonction d'objectifs de performances économique, managériale et organisationnelle,* reprend Serge Boutry. *En revanche, d'un point de vue purement social, notre dispositif est embryonnaire et nous souhaitons le renforcer.* » La première étape, franchie grâce à l'accompagnement de son conseiller bancaire Dominique Desmit, a consisté à transférer à la Banque Populaire du Nord, sa banque historique, le plan d'épargne entreprise (PEE) créé en 2008 pour recueillir la participation. C'est désormais Natixis Interépargne qui gère les fonds des salariés, « *avec davantage de souplesse et d'efficacité que notre précédent partenaire* », souligne le dirigeant. Airflux abonde à hauteur de 10 % toutes les sommes versées par les salariés sur le PEE. Un collaborateur sur deux utilise aujourd'hui le dispositif.

Épargner pour assurer l'avenir

« *J'aime imaginer que mes salariés se sentent capables d'épargner car c'est une assurance sur l'avenir,* ajoute Serge Boutry. *L'abondement est une solution pour motiver d'autres personnes à rejoindre les rangs des épargnants : il n'est pas exclu que nous l'augmentions.* » Mise en place de tickets restaurant, élargissement du dispositif de retraite article 83 jusqu'à présent réservé aux cadres de direction : le dirigeant d'Airflux a d'autres projets. « *En période de crise, les collaborateurs ont besoin d'être rassurés,* reprend-il. *Tout coup de pouce de l'entreprise permettant d'alléger la pression fiscale sur les salariés est intéressant.* » Parallèlement, Serge Boutry mise aussi sur la communication pour renforcer l'esprit d'équipe dans le groupe. En 2013, les 30 ans de l'entreprise seront l'occasion de réunir l'ensemble du personnel. Une première !

Retrouvez notre dossier Ingénierie sociale sur : www.entreprises.banquepopulaire.fr

Pour en savoir plus :
www.airflux.fr

Plus-values mobilières et cession d'entreprise : les nouveaux régimes d'imposition

Depuis le 1er janvier 2013, un nouveau régime d'imposition des plus-values sur valeurs mobilières est entré en vigueur. Celles-ci sont désormais soumises directement à l'impôt sur le revenu. Toutefois, des exceptions sont prévues pour les entrepreneurs et des abattements pour durée de détention viennent alléger la facture. Explications.

Le tout nouveau dispositif d'imposition des plus-values mobilières soumet les plus-values imposables, dans leur intégralité, aux prélèvements sociaux (15,5 % en 2013). Fiscalement, celles-ci sont alors réduites d'un abattement pour durée de détention, calculé à compter de la date d'acquisition des titres : 20 % entre deux et quatre ans, 30 % entre quatre et six ans, 40 % au-delà de six ans de détention. La plus-value nette après abattement est ensuite soumise au barème progressif de l'impôt sur le revenu. Une partie des prélèvements sociaux (5,1 %) est déductible du revenu global du contribuable, venant légèrement minorer la ponction fiscale.

Un régime de faveur pour les actionnaires « actifs »

Par exception, les actionnaires qui cèdent leur entreprise peuvent continuer, sur option, à bénéficier d'une imposition au taux forfaitaire de 19 %[1]. Ce régime d'exception – qui ne donne pas droit au dispositif d'abattement pour durée de détention – n'est accordé que sous plusieurs conditions. Pour prétendre au taux de 19 %, les titres ou droits du cédant[2] doivent notamment avoir représenté pendant au minimum deux des dix dernières années au moins 10 % du capital (2 % à la cession). Il faut aussi, au cours des cinq ans précédant la cession, que l'actionnaire cédant ait détenu ses parts de manière continue et exercé dans l'entreprise une fonction de direction ou une activité salariée. La société doit par ailleurs être opérationnelle, agricole, artisanale, industrielle ou commerciale.

Des dispositifs d'exception lors d'un départ en retraite ou en cas de réinvestissement

D'autres dispositifs maintenus ou aménagés par les dernières lois de Finances permettent, dans certains cas, d'exonérer ou de reporter les plus-values constatées. Il s'agit du mécanisme d'exonération au profit des dirigeants de PME en cas de départ à la retraite (CGI, art. 150-0 D ter). Sous cette condition et sous réserve de détenir les titres depuis plus de huit ans[3], les plus-values de ces dirigeants sont exonérées[4]. Ce régime est prorogé jusqu'en 2017. Un autre régime autorise le report d'imposition en cas de réinvestissement (CGI, art. 150-0 D bis). Pour en bénéficier, le cédant doit avoir détenu les titres au moins huit ans et réinvestir au moins 50 % de la plus-value dans une ou plusieurs sociétés dans un délai de 24 mois. L'exonération définitive n'est acquise qu'après cinq ans de détention des nouveaux titres. Cependant, seule la fraction de plus-value effectivement réinvestie est exonérée.

1. Plus prélèvements sociaux à 15,5 %.
2. Détention directe ou par personne interposée ou par l'intermédiaire du conjoint, de ses ascendants et descendants ou de ses frères et sœurs.
3. Un abattement d'un tiers s'applique chaque année au-delà de la cinquième année de détention révolue.
4. Elles restent toutefois soumises aux prélèvements sociaux.

LE MAGAZINE *SYNTHÈSES*

Synthèses est la publication de la Banque Populaire Gestion Privée.
Retrouvez dans le prochain numéro un dossier consacré à la transmission.
www.gestionprivee.banquepopulaire.fr

La Banque Populaire s'engage du côté des entrepreneurs

LE PACTE ENVIE D'AGIR ENTREPRENEURS

En tant que banque d'un artisan-commerçant sur trois, banque d'un commerçant et d'un franchisé sur quatre, et première banque des entreprises[1], la Banque Populaire est depuis toujours convaincue que les entrepreneurs sont les véritables moteurs de l'économie, créateurs de richesses et d'emplois.
Et parce que pour réussir, vous devez pouvoir compter sur un partenaire engagé qui comprend vos besoins, la Banque Populaire crée le Pacte Envie d'Agir pour les entrepreneurs, avec cinq engagements exclusifs pour vous soutenir au quotidien et vous accompagner dans vos projets de développement :

Engagement n° 1 : Croire en vos projets et vous aider à les réaliser
Engagement n° 2 : Privilégier une relation vraiment humaine
Engagement n° 3 : Être un partenaire proactif pour la gestion quotidienne et la sécurisation de votre activité
Engagement n° 4 : Vous donner les moyens de vous consacrer pleinement à votre métier
Engagement n° 5 : Vous offrir de nouvelles opportunités pour accélérer votre développement

1. 42 % des entreprises interrogées de 10 à 999 salariés dont le chiffre d'affaires est supérieur à 750 000 euros déclarent détenir un compte à la Banque Populaire. TNS Sofres Juin 2011.

Retrouvez nos engagements sur :
enviedagir.banquepopulaire.fr

Pour échanger sur le Pacte Envie d'Agir, rendez-vous sur le compte Twitter de la Banque Populaire :
twitter.com/banquepopulaire (#enviedagir).

Découvrez avec ce numéro de *Cockpit* le dépliant vous présentant en détail les cinq engagements du Pacte Envie d'Agir.

La Banque Populaire et la FPI s'associent en faveur des jeunes promoteurs immobiliers

France FÉDÉRATION PROMOTEURS CONSTRUCTEURS

Le réseau des Banques Populaires vient de conclure un nouveau partenariat avec la Fédération des promoteurs immobiliers (FPI). Signé en avril 2013, cet accord cible en particulier les promoteurs en début de carrière qui, pour nombre d'entre eux, expriment des difficultés à entrer en contact avec les établissements financiers afin de présenter leurs projets. Parallèlement à la formation dispensée par leur fédération, ces jeunes promoteurs pourront obtenir un rendez-vous avec un expert immobilier de la Banque Populaire de leur région. L'occasion pour eux d'échanger avec un spécialiste de l'accompagnement financier des opérations de construction. Ce regard extérieur s'accompagnera également de nombreux conseils portant sur les montages de projets de promotion immobilière.
Comptant plus de 500 membres répartis en 18 chambres régionales, la FPI est l'unique organisation professionnelle représentant les promoteurs du secteur privé.

SOUTENIR LES ENTREPRISES, C'EST RÉVÉLER LE POTENTIEL DE NOTRE RÉGION

ENTREPRENDRE, C'EST UN DÉFI QUI PEUT CHANGER LES CHOSES
À la Banque Populaire, nous sommes convaincus que les entrepreneurs sont les moteurs de l'économie, créateurs de richesses et d'emplois.
Et parce que, pour réussir, les entrepreneurs doivent pouvoir compter sur une banque audacieuse qui les accompagne dans leurs projets, nous nous engageons à soutenir chaque jour leur envie d'agir pour développer toujours plus notre région.

Plus d'informations sur
enviedagir.banquepopulaire.fr

BANQUE & ASSURANCE
www.banquepopulaire.fr

BANQUE POPULAIRE

LA BANQUE
QUI DONNE ENVIE D'AGIR

BPCE – Société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital de 467 226 960 € – Siège social : 50, avenue Pierre-Mendès-France - 75201 Paris Cedex 13 – RCS Paris n° 493 455 042 – BPCE, intermédiaire en assurance inscrit à l'ORIAS sous le n° 08 045 100 – Réf. : 05/2013 – Illustration : NOROC – BABEL